



## MANAGEMENT SKILL

### KEY ACCOUNT MANAGEMENT

# *Analizzare con successo il proprio cliente strategico*

*A CHI SI RIVOLGE*  
Key Account Manager.

*OBIETTIVI*  
Acquisire e mantenere una conoscenza approfondita del cliente. In questo corso apprenderete a raccogliere efficacemente tutte le informazioni utili per il Key Account Management. Realizzare matrici SWOT in modo pertinente e utile.

*LINGUE DISPONIBILI:*



## CONTENUTI

- Tre consigli e quattro campi d'azione per un'analisi efficace
- Approfondire l'analisi della concorrenza
- Le due matrici SWOT del Key Account Manager

### TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

### SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

### CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

---

## I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



### **DURATA**

30 minuti

### **TIPOLOGIA DI EROGAZIONE**

courseware multimediale



### **FRUIZIONE**

6 mesi



### **CODICE CORSO**

M206



### **REQUISITI**

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java